

новном на развлекательный досуг детей, в меньшей степени — на образование. Да и родители стали более системными в подходе к развитию и развлечению детей. Такие центры и музеи просто не выходят на окупаемость, а рынок ими пресыщается. Устаивают морально и физически, требуют постоянного обновления и новых технологий. Чтобы оставаться на плаву, нужен «якорь» вроде частного детского сада и системные регулярные программы внутри них».

ДВА ТИПА Госпожа Ткачева считает, что среди всех детских интерактивных музеев Петербурга можно выделить два основных типа музеев: музеи образовательные и музеи развлекательные. «„Лабиринтум“ — типичный представитель образовательного музея. В интерактивном музее занимательной науки — более сотни экспонатов, которые дети могут самостоятельно изучить. Под присмотром работников музея гости проводят эксперименты своими руками. Кроме того, в музее задействованы профессиональные актеры, знакомые с науками естественного цикла (многие из них также педагоги по образованию), проводятся специальные научные шоу для детей. Основная идея заключается в том, что дети получают знания в форме занимательной игры».

Еще один проект от создателей «Лабиринтума» — детский «город профессий» «Кидбург». В формате игры дети до 14 лет получают знания о сложном взрослом мире: профессиях, обучении, карьере и, что немаловажно, заработной плате. Для детей с четырех лет оказываются доступными, например, работа на ферме или в школе искусств. Дети постарше могут выбрать из списка более чем 50 профессий. Госпожа Ткачева говорит, что это также заимствованный формат, который российские предприниматели скопировали с зарубежного аналога. Впервые идея подобного рода «города профессий» возникла в Мексике. Ее реализует компания Kidzania — они открывают «города профессий» по всему миру.

«Kidzania — это частная международная сеть закрытых семейных развлекательных центров, которая в настоящее время работает в 29 местах по всему миру и позволяет детям разыгрывать роли взрослых и зарабатывать деньги. Они ежегодно собирают около 9 млн посетителей в 21 стране, где работают их форматы», — рассказывает госпожа Ткачева.

При этом госпожа Ткачева отмечает, что познавательные проекты вытесняются развлекательными, «инстаграмными» музеями. «Именно они приносят хорошую выручку своим владельцам. Это сейчас в тренде: Музей иллюзий, Дом великана, Дом вверх дном, Сад бабочек, Стекланный лабиринт. Популярность таких музеев вытекает из популярности соцсетей, в частности Instagram. Гости стремятся получить не только впечатления от посещения музея, но также классные фотографии для публикации в соцсетях», — говорит госпожа Ткачева.

Эксперты резюмируют: если раньше в музей шли за знаниями, то сегодня многие идут туда за впечатлениями — в сущности, чтобы проводить досуг. «И современный музей должен пройти по тонкой грани: не идти на поводу у зрителя, но и не потерять его. Есть реальная опасность оказаться в положении профессора, который читает очень умную, очень правильную лекцию, но, к сожалению, в пустой аудитории», — заключает госпожа Ткачева. ■

ЛЮКСОВЫЙ СЕГМЕНТ СОКРАТИЛ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛО 144,2 ТЫС. КВ. М (1,2 ТЫС. КВАРТИР), ЧТО НА 9% НИЖЕ АНАЛОГИЧНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ 2018 ГОДА. ЭТА ВЕЛИЧИНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ МИНИМАЛЬНОЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ. СОКРАЩЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ОБУСЛОВЛЕНО НИЗКИМИ ТЕМПАМИ ПОСТУПЛЕНИЯ НА РЫНОК НОВЫХ ОБЪЕКТОВ НА ФОНЕ СТАБИЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОДАЖ. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит Knight Frank St. Petersburg. «В 2019 году было выведено в продажу два новых объекта, оба в Петроградском районе: видовой корпус жилого комплекса Neva Haus (ЛСП) и клубный дом „Крестовский IV“ (RBI). Таким образом, предложение пополнилось только 138 квартирами», — говорит Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

Кроме того, 2019 год был отмечен слабой активностью девелоперов относительно ввода в эксплуатацию элитных жилых комплексов. В 2019 году был введен только один элитный объект — Art View House общей площадью 3,7 тыс. кв. м. Большинство элитных комплексов (71%) на рынке сданы и обеспечивают 44% всего предложения жилых площадей в продаже.

В 2019 году продолжилась тенденция концентрации нового элитного жилья на Петровском острове и одновременное сокращение доли других локаций в предложении. Совокупная доля предложения элитных площадей на Петровском острове и Петроградской стороне составляет 71%. Жилые комплексы в этих локациях по своей квартирографии и качественным характеристикам тяготеют к нижней границе высококлассного жилья.

Структура предложения по типам квартир стабильна: основную долю по итогам четвертого квартала 2019 года составили квартиры с тремя и двумя спальнями — 35 и 29% соответственно.

По каждому типу квартир в предложении происходит постепенное уменьшение средних площадей, доля просторных квартир на рынке сокращается за счет вымывания ассортимента и преобладания более компактных квартир в новом предложении. За последнее десятилетие средняя площадь квартиры в предложении уменьшилась со 145,3 до 127 кв. м.

По сравнению с прошлым годом объем продаж элитного жилья изменился незначительно — снижение показателя на 4%. За год на рынке было реализовано 53 тыс. кв. м (более 400 квартир). Основным спросом в 2019 году пользовались квартиры с двумя и тремя спальнями, доля продаж последних за год уменьшилась на 10 п. п.

«Высокие темпы продаж были отмечены в элитных жилых комплексах, находящихся на начальных стадиях строительства и реализующих квартиры по ценам ниже среднерыночных значений. Это получило отражение и в мотивах приобретения жилья: на 5 п. п. увеличилась доля инвестиционных покупок по сравнению с прошлым годом», — комментирует Нико-

лай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

В целом основной диапазон стоимости приобретаемой квартиры не изменился: бюджет покупки варьировался в пределах 20–34 млн рублей. Стоит отметить, что увеличилась доля сделок с квартирами дешевле 20 млн рублей (на 5% по сравнению с 2018 годом).

Средняя стоимость проданной элитной квартиры в 2019 году опустилась до отметки 38,9 млн рублей, что на 5% ниже аналогичного показателя 2018 года.

Средневзвешенная цена предложения элитного жилья в Санкт-Петербурге по итогам 2019 года составила 342,1 тыс. рублей за квадратный метр. В период с января по декабрь 2019 года показатель колебался в пределах 1–2% и концу года практически сравнялся с итоговим значением 2018 года (342,4 тыс. рублей).

Пообъектно динамика средней цены была разнонаправленной. В четвертом квартале 2019 года наблюдалась тенденция снижения цен на некоторые элитные объекты с длительным сроком экспозиции на рынке и низким уровнем продаж. Это, прежде всего, относится к проектам на Каменном острове. Девелоперы наиболее

успешных проектов, наоборот, увеличили цены в среднем на 1–6% по сравнению с прошлым годом.

Самые дорогие по стоимости квартиры по-прежнему представлены на территории Каменного острова и «золотого треугольника» — в жилых комплексах «Резиденция на Каменном» и «Особняк Кушелева-Безбородко». Однако за год в данных локациях средняя стоимость квартиры в предложении уменьшилась на 12–18% за счет корректировки средних цен.

Наиболее доступное по стоимости жилье предлагается в локациях «Адмиралтейский» и «Петровский остров» — около 31 млн рублей.

Перспективы развития сегмента элитной жилой недвижимости в 2020 году могут быть связаны с появлением на рынке новых проектов в традиционных локациях. В текущей ситуации на фоне снижения уровня предложения, стабилизации цен и небольшого выбора качественного современного элитного жилья выход на рынок продуманных интересных проектов будет оправдан и востребован.

В 2020 году можно ожидать старта продаж нескольких элитных домов общей площадью около 27 тыс. кв. м. ■



ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ ОБЪЕМ ПРОДАЖ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ ИЗМЕНИЛСЯ НЕЗНАЧИТЕЛЬНО — СНИЗИЛСЯ НА 4%